

Kuhdari (Kairos): "Ecco il nostro Eltif made in Italy"

10/04/2019 | Silvia Ragusa |



Funds People



Dopo un 2018 piuttosto complesso e anomalo sui mercati finanziari, la disordinata allocazione delle risorse ha creato nuove opportunità d'investimento. Come sempre accade, le opportunità si creano in fasi di stress, difficili da gestire con il cliente, e spesso serve un corretto orizzonte temporale per coglierle. **Amir Kuhdari**, head of sales Asset Management di **Kairos**, spiega, in occasione del Salone del Risparmio 2019, come la SGR stia affrontando questo momento di mercato e quali sono i nuovi cantieri di prodotto che ampliaranno la gamma d'offerta del Gruppo, a partire dal secondo semestre dell'anno.

In prima battuta **la società di gestione si prepara a lanciare il suo primo Eltif. Dopo Eurizon e Muzinich in partnership con Cordusio**, anche Kairos, infatti, punta sui private asset, in risposta allo stop causato dalle nuove normative in ambito Pir. "Abbiamo sospeso le sottoscrizioni per il semplice fatto che i nuovi vincoli non sono compatibili con i prodotti Ucits. Ben vengano nuovi vincoli ma per nuovi strumenti. Su questo aspetto ci stiamo perciò già muovendo con un prodotto meno liquido di un Ucits, un Eltif, appunto", dice Kuhdari. Nello specifico **il nuovo prodotto sarà focalizzato sul 'made in Italy'**, visto che investirà in equity e bond di small e micro cap del mercato italiano, aziende quotate, non quotate e quotande. "Sarà un fondo per la clientela retail, in particolare private, e una **soglia d'investimento di 30-50 mila euro**. Avrà un Nav semestrale e una **scadenza a 6 anni, simile a quella dei fondi di private equity, più eventualmente altri 2**, laddove ci fossero ulteriori opportunità da poter cogliere", dice Kuhdari, aggiungendo come il prodotto, ottenute le necessarie autorizzazioni, potrebbe essere pronto già a fine anno.

Kairos, d'altronde, punta proprio ad un diverso concetto di orizzonte temporale dell'investimento. "La sfida sta nel difficile equilibrio tra opportunità e orizzonte temporale" dice il manager. "Il 2018 ha aperto una serie di opportunità d'investimento ma vanno tutte guardate con una diversa scadenza: è **necessario allungare l'orizzonte temporale** e realizzare un prodotto dove la certezza delle masse sia la base per garantirne la liquidabilità". **A fine estate la SGR si appresta a lanciare anche un nuovo target bond**: "un prodotto obbligazionario a scadenza che possa essere utile al cliente che ha una liquidità strutturale sul conto ma che ha paura d'investire. Vediamo una finestra d'opportunità nello strutturare una **strategia buy & hold sul mercato corporate europeo**, un portafoglio di qualità e con un rendimento lordo di circa il 3%", dice Kuhdari.

"Sono convinto che le esigenze e i bisogni finanziari cresceranno nel tempo, ma occorre fare una riflessione in più sugli orizzonti temporali. È la condizione necessaria per poter cavalcare le opportunità che tendenzialmente sono fuori dai grandi riflettori e dai grandi flussi. Per vedere i risultati di politiche d'investimento di questo tipo oggi bisogna avere un po' più di pazienza", conclude l'head of sales.

PROFESSIONISTI



Amir Kuhdari